

## Praxis-Tipps für Designer

von Heide Hackenberg

1. Akquisition von Designaufträgen
2. Mehr Profil durch klare Positionierung
3. **Eine Präsentation ist mehr als Information**
4. Design und Urheberrechtsschutz
5. Kalkulation von Designaufträgen
6. Auftrag und Bestätigung
7. Allgemeine Vertragsgrundlagen – das „Sicherheitspaket“ für Designer
8. Irritationen bei der Auftragsabwicklung
9. Klartext bei Designaufträgen:  
Was ist ein Werkvertrag? Was ist ein Lizenzvertrag?
10. Repräsentanten: Was bei der Zusammenarbeit zu beachten ist.

### Eine Präsentation ist mehr als Information

Die Präsentation von Gestaltungsvorschlägen muss gut vorbereitet werden, denn sie bedarf einer gewissen Dramaturgie. Schließlich geht es nicht nur darum, Informationen zu vermitteln, sondern Verständnis und Begeisterung auszulösen und die Erwartungen zu erfüllen, die mit der Einladung zu einer Präsentation verbunden sind.

#### Wesentliche Stichworte

- **Gliederung der Präsentation**
- **Professionelle Technik**
- **Kurzweilig und lebendig**
- **Durch Argumente überzeugen**

Es kommt auf den Umfang der vorzustellenden Projekte an, ob man alleine oder im Team präsentiert und wie man die Präsentation aufbaut. Bei größeren Unternehmen, wo auch mehrere Entscheider versammelt sind, ist eine Team-Präsentation vorzuziehen.

## Gliederung

Grundsätzlich sollte eine Präsentation einen gewissen Spannungsbogen aufweisen und sich wie folgt gliedern:

- **Vorstellung der Gesprächspartner**
- **Erläuterung der Aufgabenstellung**
- **Argumentation der Einzelfakten**
- **kreative Umsetzungs-Strategie**
- **Schlussdiskussion**

Wie groß der Zeitbedarf für die einzelnen Punkte ist, hängt von der Aufgabenstellung und dem Umfang der Umsetzung ab. Länger als 30 bis 40 Minuten sollte eine Präsentation allerdings nicht dauern. Klären Sie die Zeitfrage vor dem Termin mit dem Auftraggeber und geben Sie gleich zu Beginn der Präsentation den Zeitbedarf an, damit sich die Teilnehmer darauf einstellen können.

## Professionelle Technik

Wie präsentiert wird – mit Laptop, Beamer, Overhead oder Flipchart – hängt vom jeweiligen Auftrag ab, was vorher abgeklärt werden sollte. Wichtig ist in jedem Fall die kompetente Handhabung der technischen Hilfsmittel, damit auch dieser Part überzeugt.

Empfehlenswert sind Handouts, falls der Kreis nicht allzu groß ist, da dies die Merkfähigkeit steigert. Diese Unterlagen festigen nicht nur das vorher Gesehene, sondern helfen ganz wesentlich bei der weiteren Meinungsbildung. Die Handouts bitte erst zum Schluss der Präsentation aushändigen, damit keine unnötigen Diskussionen aufkommen.

Bitte Sie auch gleich zu Beginn des Termins um eine „durchgängige“ Präsentation, damit Sie in Ruhe Ihren Part vortragen können und nicht durch Zwischenfragen gestört werden.

## Kurzweilig und lebendig

Wir alle sind mit Nachrichten und Informationen überfrachtet und schätzen Botschaften, die klar und einleuchtend sind. Strapazieren Sie Ihre Zuhörer nicht mit langen Sätzen und komplizierten Thesen, sondern formulieren Sie Ihre Botschaft kurz und knapp, aber dennoch präzise. Die täglichen Nachrichten in Rundfunk und Fernsehen sind ein gutes Beispiel für schnelle Informationsvermittlung, die ein Sprecher in 30 Sekunden verständlich interpretieren muss.

Gliedern Sie Ihre Präsentation in überschaubare Abschnitte, in denen Sie die Sachverhalte kurz und bündig darstellen. **Fassen Sie zwischendurch immer wieder die Ergebnisse zusammen. Und denken Sie daran, dass Sie Ihre Zuhörer vor allem begeistern wollen für Ihre Ideen.** Das heißt, Sie selbst müssen diese Begeisterung – Ihr Engagement für die Sache – ausstrahlen.

## Argumente überzeugen

Zur Vorbereitung einer Präsentation gehört eine schlüssige Argumentation. Dies bedeutet auch, dass Sie sich voll und ganz mit Ihrer Leistung identifizieren. Wenn Sie nur halbherzig hinter Ihren Ideen stehen, wird es Ihnen kaum gelingen, Ihre Gesprächspartner von der Richtigkeit Ihrer Argumentation zu überzeugen.

**Berücksichtigen Sie in Ihrer Argumentation auch das Marktpotenzial und die Kommunikationsstrategien der Mitbewerber, um zu dokumentieren, dass Ihre Vorschläge im Vergleich dazu deutlich mehr Profil zeigen.**

Wenn Sie mindestens fünf gute Argumente für Ihre Lösung präsentieren und Ihr Vorschlag ein kreatives, dem Briefing entsprechendes Artwork darstellt, wird Ihre Idee mit Sicherheit Akzeptanz finden.

„Pannen“ während der Präsentation passieren meist dann, wenn ein Designer sprachlos ist, das heißt, wenn er seine Ideen präsentiert und sich darauf verlässt, dass sie ohne Erläuterung akzeptiert werden. Bei mehreren Gesprächspartnern sollten Sie ohnehin damit rechnen,

dass einer dabei ist, der sich „profilieren“ möchte, und sei es durch unsachgemäße Einwände. Wer diese nicht durch eine sachliche Argumentation entkräften kann, hat schlechte Karten.

## Kurzvita Heide Hackenberg

Heide Hackenberg ist Kommunikationsfachfrau und Autorin von Design-Fachbüchern. Sie ist Lehrbeauftragte an verschiedenen Fachhochschulen (Braunschweig, Mainz, Krefeld und Enschede/Holland), ferner Jurorin internationaler Design-Wettbewerbe und hat viele Jahre Erfahrung als Texterin/Konzeptionerin in Werbeagenturen und Verlagen. Sie ist Gründungsmitglied des Vereins „FIDIUS – Faire Designwettbewerbe“ und berät seit vielen Jahren bei der AGD, dem größten Designverband Europas, selbständige Designer in berufswirtschaftlichen Fragen.

## CLEVERPRINTING-BUCHTIPP:

## PARCOURS – Existenzgründung für Designer



Träumen Sie nicht länger von der Selbständigkeit - legen Sie den Grundstein für Ihre eigene Agentur! Mit „Parcours“ – Existenzgründung für Designer nehmen Sie souverän die Hürden auf dem Weg zum selbst bestimmten freien Arbeiten. Mit wertvollen Tipps von Akquise über Kalkulation, Recht und Steuern bis zu Versicherungen und Zusammenarbeit.

[www.cleverprinting.de/shop](http://www.cleverprinting.de/shop)



Jetzt  
kostenlosen  
Newsletter  
abonnieren!

## InfoSite für Kreative

Neues über Design, Typografie, Papier, Fotografie, Technik und vieles mehr.



**DESIGNER IN ACTION®**  
[www.designerinaction.de](http://www.designerinaction.de)